

证券代码： 002603

证券简称：以岭药业

石家庄以岭药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250828

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会（电话会议） ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华创证券、国盛证券、开源证券、建投证券、中金证券、兴业证券、海通证券、中信证券、东吴证券、中泰证券、华泰证券、申万证券、浙商证券、长江证券、国金证券、东北证券、华安证券、信达证券、国投证券以及其他通过华创证券电话会议系统参会的投资机构
时间	2025 年 8 月 28 日（周四）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 吴 瑞 财务负责人 李晨光 河北以岭研究院副院长 魏 聪 IR 总监 张宏斌
投资者关系活动主要内容介绍	问题交流 1. 公司中药研发布局思路？未来侧重方向？ A: 此前，治疗糖尿病视网膜病变的通络明目胶囊（23 年 10 月）和治疗过敏性鼻炎的芪防鼻通片（25 年 1 月）已获批上市。公司仍然按照自己的计划，每年申报 1-2 个品种，近期治疗慢性胆囊炎的柴黄利胆胶囊（25 年 6 月）/治疗类风湿性关节炎的芪桂络痹通片（25 年 4 月）和治疗儿童感冒的小儿连花清感颗粒（25 年 8 月）申报新药已获受理。25 年 7 月，公司申报首个 3.1 类经典名方半夏白术天麻颗粒获 CDE 受理。 目前，有 5 个品种处于临床阶段，治疗反复发作性尿路感染的柴芩通淋片、

治疗胃肠型感冒藿夏感冒颗粒、治疗肌萎缩侧索硬化症参蓉颗粒、治疗小儿支气管炎的连花清咳颗粒、治疗感冒气虚证的连花玉屏颗粒 5 个品种处于临床 II 期阶段。

未来布局：（1）大呼吸领域：布局上呼吸道/下呼吸道/儿童等多个领域约 10 个以上品种；（2）内分泌系统：布局糖周/糖足/糖肾/高尿酸血症；（3）消化系统：布局胃肠肝胆四个领域；（4）妇科和儿科疾病延展。

2. 公司化药研发规划？

全资子公司以岭万洲继续加大一类创新药研发力度，寻找成熟的和早期介入的青苗类合作项目，构建核心竞争优势，形成一类创新药、505B（2）、高端仿制药的优势产品群，以原料药基地做保障，奠定化药核心竞争优势地位。本报告期末，已有 4 个创新药品种进入临床阶段，多个创新药处于临床前研究阶段，其中苯胺洛芬注射液已经完成临床试验，申报 NDA 已获受理，治疗实体瘤、急性髓性白血病的 XY0206 片的处于三期临床，治疗缺血性脑卒中的 XY03-EA 片进入 II 期临床，适应症为辅助生殖的 G201 胶囊正筹备二期临床研究。

3. 站在当下时点，公司对未来战略布局方向如何思考（中药/化药/生物药/大健康）？资源分配强度如何考量？

公司的主营业务是专利创新中药的研发、生产和销售。在专注创新中药研发的同时，公司积极布局化生药和健康产业，构建了专利中药、化生药、健康产业协同发展、相互促进的医药健康产业格局。

报告期内，中药、化药投入占比大体相当，主要投向新药研发，还有少量资金投向大健康产品的研发。公司研发投入会综合项目进展，资金规划，公司战略等多方面做出安排。

4. 今年八子目前的销售预期及销售策略？

八子补肾胶囊是公司应用气络学说精气神理论指导研发的 OTC 甲类药品，是通过填补肾精、燮理阴阳、温扶元气、充养形神实现抗衰老的代表性品种。北京中医药大学糖尿病研究中心实验证实，八子补肾胶囊可通过调节蛋白

	Sirt6、端粒酶逆转录酶 TERT、肿瘤抑制蛋白 P53 相关信号通路提高机体免疫功能、改善端粒酶活性，从而发挥其延缓衰老的作用。2023 年，“八子补肾延缓自然衰老小鼠表观遗传衰老并延长其健康寿命”的研究论文发表在国际药学领域 SCI 期刊 <i>Biomedicine & Pharmacotherapy</i>（影响因子 7.42）。研究结果显示，八子补肾胶囊可改善自然衰老小鼠的记忆力和肌肉耐力，逆转自然衰老小鼠增龄性的甲基化变化，显著降低其 DNA 甲基化年龄并延长其健康寿命。 由国内多家权威机构开展的一系列研究发现，八子补肾胶囊不仅具有抗整体衰老作用，对神经系统、运动系统、心血管系统等多个系统的功能减退或衰老相关疾病均表现出确切改善作用。临床研究方面，由中国中医科学院西苑医院牵头 8 家科研院所开展了“八子补肾胶囊抗衰老随机、双盲、安慰剂对照循证临床研究”，旨在探究八子补肾胶囊抗衰老（改善肾精亏虚证人群症状）的疗效，研究论文已经发表在 <i>Phytomedicine</i>（影响因子 7.9）和 <i>Journal of Cosmetic Dermatology</i>（影响因子 2.3），研究证实：八子补肾胶囊对改善神经精神、皮肤毛发、骨骼肌肉、泌尿生殖方面的早衰症状和生活质量、改善老年人群肌肉力量和功能，以及皱纹深度、皮肤弹性、皮肤含水量等皮肤衰老症状方面具有重要意义，并且对衰老标志物端粒酶活性有积极影响。 2025 年上半年，八子产品销售实现同比快速增长。目前公司在零售和电商多渠道加大力度推广八子产品的销售。 在零售端，主要集中在连锁药店、特渠、线上渠道。1）随着市场外部环境下行，各大连锁药店都在布局自己的产品结构，抗衰老赛道正好迎合了市场需求。公司与连锁药店要共建抗衰老的场景，通过讲座、科普等方式提高员工对产品的认知，帮助门店识别和挖掘潜在的抗衰老顾客。2）特渠方面，公司还与高端渠道合作伙伴建立良好的合作关系，计划制定并实施新包装策略，以提升产品形象和价值，吸引高端客户群体。3）在电商渠道，公司在字节，腾讯，百度以短视频广告的形式进行宣传推广。4）加强产品品牌建设。公司希望通过积极的客户关系管理和售后服务，建立良好的口碑和信誉争取探索出有效的商业模式。 总之，八子这两年主要做的工作是广覆盖，并加强品牌建设，提高客户依
--	---

	从性，实现销售良性循环。消费者对产品选择需要一个“认识-认知-认同-认购”周期，提高客户依从性，加强患者用药长线管理，是下一步销售的重点工作。 5. 静神双品去年销售情况及入院情况？ 解郁除烦和益肾养心通过国谈进入医保目录，近两年工作重心是打基础，以及后续的循证和基础研究规划。目前，静神双品仍按计划稳步推进入院工作。今年，随着学术证据的不断丰富和覆盖率的逐步提升，有望实现较好的增长。 6. 心脑血管院内下一步销售策略？ 公司将继续进一步深化专业化推广力度，在 5 项国家重点计划科研成果基础上，积极拓展通参芪应用科室及疾病应用场景。展望今年以后，随着专业化推广进一步深化，心脑血管将实现稳定发展趋势。 7. 通络明目销售表现？ 2023 年底新获批的通络明目胶囊，主要治疗 2 型糖尿病视网膜病变非增殖期及增殖前期患者，该产品特色：保护视网膜微血管和血-视网膜屏障，改善视网膜功能，有效治疗糖尿病视网膜病变。 目前，已经通过国谈纳入医保，与其他新获批的处方药一样，目前工作重心是打基础，以及后续的循证和基础研究规划。我国糖尿病现患人数约 1.164 亿，居世界首位，糖尿病患者中 DR 患病率约 34.6%。初筛糖尿病 15%患有 DR，病程 10 年 DR 发病率 60%，15 年高达 80%。随着糖网筛查率提高，更多患者接受药物治疗，市场规模有望逐年提升，产品市场潜力较好。 8. 全年毛利率修复预期？ A: 自 2024 年下半年开始，我们观察到，部分中药材价格如酸枣仁、连翘、金银花等药材价格持续回落，中药材成本整体呈下降趋势，25H1 公司心脑血管产品毛利率+12.77%、呼吸+5.22%，医药制造整体+6.15%。加之，公司内部实施提质增效等系列经营管理措施，全员齐心协力，努力实现稳健发展。
--	---

附件清单 (如有)	
日期	2025-8-28